Comisión de Industria,
Energía y Minería
S/C

Versión Taquigráfica N° 324 de 2005

ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES (ANTEL)

POLÍTICA TARIFARIA

**Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 26 de octubre de 2005**

(Sin corregir)

PRESIDEN: Señores Representantes Fernando Longo Fonsalías, Vicepresidente, y Carlos Varela Nestier, Presidente ad hoc.

MIEMBROS: Señores Representantes Hebert Clavijo, Mauricio Cusano, Martín Fernández y Pablo Iturralde Viñas.

DELEGADOS DE SECTOR: Señores Representantes Pablo Abdala y Javier Cha.

ASISTEN: Señores Representantes Horacio Yanes y Luis García Da Rosa.

INVITADOS: Por el Directorio de la Administración Nacional de Telecomunicaciones, ingeniera María Simón, Presidenta y doctor Edgardo Carvalho, Vicepresidente; e ingenieros José Luis Saldías, Gerente General y Osvaldo Novoa, Subgerente General.

SEÑOR PRESIDENTE Varela Nestier (ad hoc).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión tiene el agrado de recibir al Directorio de la Administración Nacional de Telecomunicaciones, ANTEL, integrado por la Presidenta, ingeniera María Simón, el Vicepresidente, doctor Edgardo Carvalho, el Gerente General, ingeniero José Saldías y el Subgerente General, ingeniero Osvaldo Novoa, y le agradece que hayan respondido tan rápidamente a esta invitación, que fue iniciativa del señor Diputado Pablo Abdala.

SEÑOR ABDALA (don Pablo).- Voy a ser muy concreto en mi planteamiento y, por supuesto, me sumo a la bienvenida que les acaba de dar el señor Presidente en nombre de la Comisión de Industria, Energía y Minería al Directorio de ANTEL, a la vez de agradecerles por su presta disposición a comparecer ante este ámbito, que es el lugar natural de relacionamiento en función de la competencia que tiene asignada esta Comisión.

Quiero trasladar a los distinguidos visitantes cuál fue el motivo de nuestra inquietud, que la Comisión hizo suya, cuando propusimos esta invitación. Básicamente, tiene que ver con la política tarifaria, con los planes, con las ideas que el Directorio está impulsando, concibiendo o manejando con relación a este tema, en función -voy a ser muy claro y muy concreto- de algunos trascendidos. Concretamente, me refiero al propósito del Directorio de ANTEL de impulsar un plan para la reducción de la tarifa de telefonía básica a lo largo del quinquenio. En esos términos trascendió; no estoy diciendo que esto sea definitivamente así; en todo caso, lo aclarará el Directorio. Por cierto, como tal es una versión alentadora -no es noticia; veremos si lo es- en cuanto habla de una reducción de costos para los usuarios en esa modalidad del servicio de telecomunicaciones. Sabemos claramente que es de enorme importancia porque se vincula en forma directa con el concepto de servicio universal, en función de que, sin ninguna duda, es la modalidad telefónica que utilizan la enorme mayoría de los uruguayos. Sin perjuicio de ello, somos conscientes de que enfrenta problemas de competitividad. En el día de ayer tuvimos noticias muy ilustrativas del propio Directorio de ANTEL acerca de las demás modalidades de comunicación, básicamente la telefonía móvil, los servicios de transmisión de datos, etcétera, que han avanzado y crecen significativamente generando, desde ese punto de vista, problemas a la propia telefonía fija, pensando en el mediano y largo plazo.

Quisiéramos saber si ese contexto o esa realidad que estamos describiendo es la que está determinando -si es que está determinando- el Directorio de ANTEL al proponerse una reducción de costos y un plan de disminución de las tarifas de la telefonía básica, como trascendió. Si es así, nos gustaría conocer cómo está concebido ese plan, en qué plazos, cuáles son las metas que están previstas; en fin, cuál es el grado de definición, que naturalmente el Directorio sabrá expresar.

Inclusive, pocos días después leímos algunas declaraciones de la señora Presidenta, ingeniera Simón, que creo están orientadas en la misma dirección. Estoy haciendo referencia a una entrevista del diario "El País", del día domingo 2 de octubre- en la que, si bien sus declaraciones fueron muy cautas desde el punto de vista de los anuncios, cuando se le consultó concretamente por qué -ya a esta altura histórica- aumentan más los precios o son mayores los incrementos de la telefonía fija sobre los demás negocios o actividades, y si esta era una tendencia que habría de mantenerse, respondió: "No, no necesariamente". Por lo tanto, con esa expresión parecería estar reafirmando que el Directorio que preside estaría pensando eventualmente en un cambio o en un giro -ustedes lo confirmarán- en la política tarifaria desde el punto de vista de privilegiar o empezar a privilegiar -sabemos que no ha ocurrido así en el pasado más cercano- a los servicios de telefonía básica.. Adelanto que si se llegara a confirmar en esta instancia, sería una muy buena noticia y todos estaríamos contestes en apoyar esos esfuerzos.

Soy consciente de que este tema es complejo, tiene diversas aristas y se vincula con el concepto de los ingresos, las transferencias y el resultado económico de la propia empresa. Sabemos que la telefonía fija -así ha trascendido y se ha reafirmado en las últimas horas- representa aproximadamente el 70% de los ingresos de la empresa. Sin duda introducir modificaciones en la política de precios de aquel producto o servicio que representa el 70% de los ingresos es algo sensible y delicado, por lo que hay que analizarlo con la cautela debida, como estoy seguro lo está haciendo el Directorio de ANTEL.

Quisiera que se nos informara qué es lo que está planteado en esta materia. La información que tengo es que el año pasado ANTEL realizó transferencias de sus ganancias a Rentas Generales del orden de los US$ 95:000.000, lo que representa un 20% de los ingresos y que para este año -de acuerdo con trascendidos de prensa y declaraciones de los jerarcas que oportunamente pude leer- las proyecciones son de US$ 120:000.000 de aporte a Rentas Generales, lo que representaría un 25% de los ingresos. Quisiera que me confirmaran esto porque es parte importante del análisis.

Me consta que también son parte importante del análisis cuestiones que hacen -la señora Presidenta y los señores Directores sabrán si es necesario internarnos en ese terreno- a los aspectos estructurales, al propio estatuto jurídico y régimen que regula, desde el punto de vista jurídico y operativo, la actividad de la empresa.

En el día de ayer el propio Vicepresidente de la República, en un acto que se realizó para celebrar la muy buena noticia de que ANCEL alcanzó una posición destacada en el mercado con 500.000 unidades colocadas en la plaza -lo que representa más del 50%-, claramente habló de los problemas de competencia que enfrenta la empresa y de los sobrecostos que, sin ninguna duda, están pesando sobre su actividad y sobre las condiciones que determinan una notoria pérdida de competitividad. Todo esto está vinculado con el motivo

de la convocatoria, es decir, con la política tarifaria, con los precios de los servicios y con el mayor o menor costo que estos representan para los usuarios. Lo dejo planteado como un comentario y los señores Directores resolverán si es un tema que merece analizarse en función de la mayor o menor injerencia en el asunto que estamos considerando.

Finalmente dejaré planteada una interrogante para luego escuchar, como corresponde, a nuestros visitantes respecto a la tarifa única nacional, tema que esta Comisión ya analizó hace algunos meses con el Directorio de ANTEL. Nos consta que se dio un paso importante en el pasado mes de agosto, cuando se decretó una rebaja del 15%, que por supuesto hay que valorar, sin perjuicio de que algunas decisiones complementarias implicaron la disminución de determinadas franjas de tarifas reducidas que regían hasta ese momento. Esto no desmiente que fue un paso importante en el sentido de la unificación de la tarifa, pero no ha sido suficiente a los efectos de alcanzar el objetivo que, creo, todos compartimos: tener un solo precio en todo el país, ya que la situación actual genera una discriminación o injusticia, fundamentalmente para los compatriotas que residen en el interior porque, más allá de que existe el radio de los sesenta kilómetros, todos sabemos que el mayor tráfico de llamadas interdepartamentales es el que se realiza desde el interior hacia Montevideo, que representa más del 75% del total.

Entonces, no pido definiciones concretas pero me gustaría saber si en ese plan de rebajas de la tarifa básica -si se confirma que existe- está contemplada la unificación de la tarifa nacional. Creo que este esfuerzo agregaría valor y estimularía más desde el punto de vista de las buenas noticias que estaríamos en condiciones de recibir, si las versiones periodísticas del mes de setiembre, que son las que poseo, se confirman.

SEÑORA SIMÓN.- En primer lugar, voy a dar una visión general y después daré paso a intervenciones más específicas del señor Vicepresidente y de los señores Gerentes que quieran complementar.

Es un gusto comparecer ante las Comisiones del Parlamento, órgano que se da la ciudadanía para reflexionar y crear las normas que la rigen a largo plazo. A su vez, es bueno que el Parlamento esté en contacto con los Entes Autónomos y Servicios Descentralizados que expresan de manera más fáctica e inmediata políticas nacionales que deben mirar no solo por sí mismos sino por el bien nacional.

De todas maneras, son empresas y las empresas públicas o privadas tienen que velar por la salud de su economía, es decir, tienen que responder ante sus accionistas. En este caso, los accionistas son todos los ciudadanos. A veces digo que estas empresas tienen más dueños que clientes; lo que es raro pero es así. Aun aquellos uruguayos que no usan ningún servicio de telecomunicaciones o servicio eléctrico también son dueños de ANTEL, de UTE, o de la empresa que sea. Eso constituye una importante responsabilidad porque el Directorio, en definitiva, es el representante de los accionistas y como tal queremos actuar.

Se plantearon una serie de temas que son importantes y que quiero recorrer jerarquizadamente.

Recibimos una empresa que está inserta en un panorama nacional del cual no puede estar aislada. Esta empresa quiere brindar el mejor servicio posible a sus clientes, dando también ganancias a sus accionistas. Creemos que hay margen para dar un mejor servicio, más calidad y tarifas más bajas, lo que lleva un trabajo largo y atacar factores internos y externos.

Entre los internos -creo que hay que empezar por el autoanálisis-, pensamos que hay margen para mejorar la eficiencia de la empresa. En esto está trabajando el Directorio desde su asunción pero lleva su tiempo e, inclusive, tiene sus costos. Por ejemplo, pensar en liberarse de funcionarios en las áreas en las que sobran; hay áreas en las que sobran y otras en las que faltan. Esa es la situación que hemos recibido. Si queremos mejorar la eficiencia, se podría pensar en algún plan de retiro, ofreciéndoles un incentivo, pero no como los que se dieron anteriormente en que se presentaba cualquiera corriendo el riesgo de que se retiraran precisamente aquellos que necesitamos. Hablamos de un plan a cara limpia, como se tiene que hacer en una empresa, diciendo: "A Usted, señor Fulano, le ofrecemos un retiro en tales condiciones". Eso precisa una inversión; no es gratis; precisa una inversión y tiempo.

Todo lo que sea mejora de la eficiencia, creemos que tenemos que volcarlo a los clientes por medio de mejores servicios y mejores tarifas, y a los dueños, logrando una empresa mejor gestionada que dé más ganancias y que haga las inversiones correctas en equipos y también en personal humano bien capacitado, en

tareas nuevas que han surgido en los últimos años. Por ejemplo, estas empresas estaban muy poco orientadas a la comercialización. De hecho, los departamentos de comercialización se crearon cuando ya estaba inhibido el ingreso a la función pública. Entonces, se crearon con funcionarios de otras reparticiones y, a veces, con personal transitorio; pero son funciones que han entrado de pleno derecho en la operativa de estas empresas que ya no se tienen que limitar a dar un servicio -quien lo desea lo toma y si no lo deja-, sino a promoverlo y buscar las mejores soluciones para la gente.

Así también puedo decir que la parte de datos y de móvil, que como son jóvenes también se crearon después de la prohibición de ingreso a la función pública, están en esa situación.

Quiere decir que el Directorio está trabajando mucho en la mejora de la eficiencia, lo que lleva tiempo y costos que deben entenderse como una inversión de futuro. Tal vez es una inversión más importante que la de equipos materiales.

Después están los problemas de afuera de los que hablamos varias veces, en diferentes reportajes. Por ejemplo, entre ellos -no quiero aburrirlos porque creo que ya se los he mencionado alguna otra vez- está el impuesto a la compra de moneda extranjera, que empresas privadas no pagan; el aporte al BPS que en nuestro caso es del 26% y en las privadas es del 13%, la mitad nada menos; el de impuestos que se pagan en mayor proporción y enteramente dentro del país. Hay empresas que hacen sus operaciones en parte fuera del país y, por lo tanto, no pagan impuestos sobre todo su trabajo dentro del Uruguay.

Por último, algo que en este momento, está a consideración del Parlamento, que son mejores herramientas para una gestión más ágil. Presentamos dos iniciativas: una sobre las compras y otra sobre la contratación de personal.

Sobre las compras -sin entrar en detalle; después, si lo desean, podemos hacerlo-, estamos proponiendo centrar más en controles a posteriori y no a priori para que podamos ser ágiles y competir en mejores condiciones. Se trata de una iniciativa que el Parlamento tiene a su disposición y que esperamos sea resuelta muy rápidamente porque, realmente, estamos en una situación de desventaja importante. Tal vez el ejemplo más claro de esto sea la compra de aparatos celulares; hay otras más pero esta es muy evidente. En este caso, no se pueden seguir reglas lentas ni los procesos licitatorios normales. Si tengo dos modelos que ofrecer, no estoy siguiendo lo que es la tendencia natural del mercado. Quien compra un terminal es porque le gusta el de tal marca, tal modelo. No estamos en un mundo en que se pueda decir: Mire, señor, tiene que optar entre el verde y el violeta y si no le gusta, no tiene nada o se va a la competencia.

Tampoco los procesos de compra se pueden iniciar mucho antes porque si se hacen con seis meses de plazo, cuando se compra ya hay cosas nuevas en el mercado y la gente las quiere, por lo que hay que ofrecérselas.

Con respecto a la contratación de personal, es una propuesta muy austera. No se trata de un ingreso como funcionarios sino de una contratación de trabajo concreta para las áreas que están en franco déficit.

En ambos casos, aspiramos a centrar en controles a posteriori y a que si hicimos mal nos echen, pero que no nos pongan trabas antes como si hubiera desconfianza. Creo que es una cuestión heredada en este país, pero si no la salvamos, nunca vamos a ser eficientes ni competitivos. Dije eficientes primero a propósito, porque aunque no hubiera competencia, de igual forma, esas cosas tendrían que hacerse así para que la empresa fuera lo más eficiente posible y para que diera mejores servicios y más ganancias. Según sabemos, eso está en manos de los señores Diputados y de nuestro Ministerio de enlace, el de Economía y Finanzas. Hay un acuerdo general de que esto tiene que ser así.

También hay disposición a remover algunas de estas trabas exteriores y en algunos casos estarían ligadas a la reforma tributaria. Hemos hablado mucho con el equipo económico y si sumamos las horas que hemos conversado en las últimas semanas diría que pasamos de las doce horas y que fueron fructíferas para ambas partes.. Me parece una actitud positiva de parte del equipo económico querer saber qué hace la empresa y no enterarse únicamente de su balance final. Ahora bien; el balance final es parte de compromisos muy serios que tiene el país y nosotros no podemos hacernos los locos y no cumplir con el programa financiero. Ese también sería un motivo para que nos echaran -y con razón-, ya que por estas vías también están soportadas la educación y la salud pública.

Pensamos que en términos genéricos debe clarificarse todo el esquema tributario y financiero de este país y que los subsidios deben ser explícitos; es decir que quede claro qué es lo que gana la empresa, qué es lo que la empresa aporta a la sociedad como determinados servicios sociales. En este sentido, el servicio universal me parece un excelente ejemplo. Creo que aún estamos lejos de tener un servicio universal, inclusive a nivel mundial.

Según la Unión Internacional de Telecomunicaciones, un poco más de la mitad de la población mundial nunca hizo una llamada telefónica. No me refiero a que no tengan teléfono, sino a que nunca hicieron una llamada por teléfono. Por suerte en el Uruguay estamos mucho mejor que eso, pero queremos estar muchísimo mejor. Creo que en algún momento el servicio universal tiene que pasar a ser un derecho humano y, como tal, sus costos tienen que ser asumidos por la sociedad.

En el Uruguay existe la tradición de que la empresa haga subsidios internos, subsidios cruzados; y yo creo que lo mejor es que esas cosas sean explícitas. Puedo citar ejemplos de países en los que existe un canon que pagan las empresas de telecomunicaciones para el servicio universal. En algunos casos, debido a que se trata de una empresa que tiene mayor cobertura, mayor cantidad de usuarios, y está claro que lo tiene que hacer, el Estado le asigna lo que se recoge de ese fondo. En otros casos en que no está claro quién lo tiene que hacer, se realiza un procedimiento interesante que se llama subasta inversa. Entonces, se dice: "hay que hacer tal cosa, hay que dar tal servicio. ¿A cuánto lo ofrece cada uno?" Y se lo adjudican al que lo ofrece por menos. Hay países de Latinoamérica que están en ese camino, aunque todavía lejos de llegar a todos los usuarios. Este parece un procedimiento interesante, franco y, además, es claro, ya que permite saber quién está pagando qué.

ANTEL se fija esas metas, pero no podría establecer un calendario y decir que en tal mes vamos a hacer tal cosa. Tenemos claro que desde que estamos en el Directorio los ajustes de tarifas fueron por debajo del IPC; en realidad estamos disminuyendo las tarifas. A veces la gente asocia rebaja a disminución en valores escritos, pero en la medida en que se mantengan constantes, se están disminuyendo; en realidad, están disminuyendo desde antes de que asumiera este Directorio. En julio este Directorio hizo un ajuste a distintas cosas para poder cumplir con el programa financiero. No fue un aumento parejo en todo; se hizo decrecer en forma importante el costo de las llamadas de larga distancia nacional, poco más de un 15%. Esto indica una tendencia que tenemos: tratar de hacer decrecer la larga distancia nacional.

Yo no plantearía esta situación en términos de justicia o injusticia -porque las tarifas son las mismas en todos lados; se paga lo mismo para llamar de Montevideo a Tacuarembó que de Tacuarembó a Montevideo- sino de fomento de la actividad en el interior del país. Me parece que ahí el planteo cobra mayor interés, porque ANTEL debe ser funcional a los intereses del país. Si hay actividades productivas que generan empleo en el interior, está bien hacer políticas que favorezcan su instalación y que cueste lo mismo instalar un centro de atención al público -un call-center- en Tacuarembó que en Montevideo, ya que esto da empleo a la gente y contribuye a una mejor distribución demográfica. Creo que es un valor importante tratar de que la gente no se desarraigue y venga a aumentar los cinturones de marginalidad.

Tenemos el proyecto de mejorar, en valores reales, lo que son las tarifas en las distintas líneas de productos; es decir, en datos, móviles y en básica. También se está tratando de promover nuevos servicios para aprovechar la infraestructura existente de telefonía básica, que no tiene demasiado más para crecer en cantidad, porque ya se llega al 80% de las familias. En realidad, tiene un posible crecimiento, pero obviamente, como se sabe, es mucho más difícil crecer del 80% al 85% que del 20% al 25%. Sobre esa infraestructura existente se pueden trasmitir datos de banda ancha y servicios con imagen, y también tenemos esto como meta.

Hemos planteado las líneas básicas, es decir, la mejora de la eficiencia y las mejores herramientas -creemos que en eso el Parlamento puede ayudarnos a través de sus iniciativas-, el reflejo de eso en las tarifas y nuestra voluntad de no aumentar, lo que significa disminuir en valores reales la parte básica, a pesar de tener que cumplir con un programa financiero que para 2006 sigue siendo muy ajustado.

Creo que hay que discutir y analizar más la percepción de las urgencias. Hay gente que piensa que esto no es urgente, que puede esperar. Nosotros pensamos que ANTEL tiene que hacer fuertes inversiones y fuertes cambios ya durante 2006 porque no captar nuevos servicios y nuevos mercados influirá en el futuro. Y si es una buena empresa, que proporciona buenos recursos para el Estado, hay que cuidarla para que siga

dándolos. No hay que exigirle demasiado o impedirle hacer inversiones que comprometerían el futuro más lejano.

SEÑOR CARVALHO.- Comparto con el señor Diputado Abdala la idea de que uno de los objetivos centrales que debe tener la administración de ANTEL en este período es suministrar un servicio de la mejor calidad, al precio más bajo posible. Es notorio que algunas de nuestras tarifas están desalineadas con respecto a la región y que en las tarifas de ANTEL -no estoy diciendo nada que no sepamos todos- se incluyen costos que no responden estrictamente a las necesidades de la empresa, sino a las necesidades del Estado uruguayo de cumplir con su programa financiero que, además, supone cumplir con las obligaciones que el país ha asumido con los organismos financieros internacionales.

Se nos ha dicho claramente que 2005 es un año con muchas restricciones y que en 2006 serán aún mayores. También se nos ha dicho claramente que se estima que esta situación cambiará a partir de 2007, y que es propósito de las autoridades nacionales salir de esta situación anómala de financiamiento a través de las tarifas y reducirlo de manera gradual y consistente hasta que las empresas recuperen lo que debe ser su verdadero equilibrio. Es decir, que sea un Estado que recaude por vía de tarifas lo necesario para cubrir sus costos y obtenga una ganancia razonable que permita las inversiones necesarias para mantener su nivel de actividad y la rentabilidad adecuada a la inversión para proveérsela al accionista, es decir, el Estado.

Se nos ha dicho, y de manera enfática, que esta es una situación anómala que no es posible modificar en lo inmediato, debido a la situación financiera del Estado y a los compromisos asumidos, pero que se desea salir de ella y que se logrará a partir de 2007, en forma gradual. Sobre esa base hemos tenido que elaborar nuestro presupuesto. Para nosotros este es un compromiso de honor que ha asumido el país, y es un compromiso de honor de la administración suministrar los medios necesarios -en la medida de nuestras posibilidades- para que esos compromisos se honren.

Por lo tanto, una cosa es nuestra voluntad, nuestro propósito y el futuro que avizoramos -creo que en eso estamos todos de acuerdo-, y otra cosa es la realidad que hoy podemos poner sobre la mesa de esta Comisión. No tenemos cronograma de ajustes de tarifa a la baja y no podemos comprometer porcentajes ni fechas. De todos modos, podemos comprometer nuestra voluntad de que, dentro de lo posible, no debería haber aumentos tarifarios. No es propósito del Directorio que haya aumentos tarifarios, aunque los ha habido en el pasado, inclusive por encima de lo necesario desde el punto de vista de la empresa y de la inflación.

Además, queremos señalar que hacia el futuro, las tarifas seguirán ajustándose razonablemente. Hoy, lamentablemente, no estamos en condiciones de asumir otro compromiso. Seguimos manteniendo el objetivo de una tarifa única a nivel nacional; dimos solo un paso. Al respecto, me gustaría que tanto el Gerente General como el Subgerente General explicaran su impacto. A veces se supone que las rebajas producen un aumento en el tráfico que las compensan sobradamente. Hemos encontrado personas que piensan que si redujéramos ya la tarifa interdepartamental en un 100% no habría pérdidas para la empresa, y eso no es verdad. La empresa no podría soportar las pérdidas porque debe hacer una transferencia a Rentas Generales para este año. Se ha reducido la estimación inicial; en nuestras últimas conversaciones con el equipo económico, la transferencia para este año es de US$ 117:000.000 y para 2006 de US$ 100:000.000.

Queremos destacar que todo este proceso -queremos que sea lo más rápido posible- también está condicionado a los problemas internos y externos señalados por la señora Presidenta. Para nosotros es de vida o muerte poder salir de algunas de esas limitaciones que nos están haciendo cada vez más difícil enfrentar la competencia. Alcanza con salir a la calle para ver que hay una competencia sumamente agresiva de parte de empresas multinacionales con economías de escala muy superiores a las de ANTEL y con decenas de millones de clientes.

Por tanto, estamos buscando una modificación en el procedimiento de compras y pretendemos una flexibilización en el régimen de contratación de personal para que sea diferente de la clásica figura del funcionario público; pedimos que se nos autorice contratar personal a término. Como ustedes saben, esta es una figura jurídica en la cual el personal estaría prácticamente sometido a las reglas del derecho privado; no tendría otros derechos que los de cualquier otro trabajador privado. El contrato sería por un año y en determinadas condiciones de inasistencia, impuntualidad o negligencia podría ser despedido. Hemos buscado la fórmula que menos comprometiera un aumento de la burocracia estatal o del gasto del Estado.

Por ejemplo, dicho mecanismo podríamos aplicarlo para contratar personal de comercialización, de venta. Actualmente, el personal que desarrolla tareas estratégicas de la empresa está tercerizado. Como no podemos contratar funcionarios públicos, debemos contratar a una empresa que intermedie en el mercado de trabajo; capacitamos ese personal que, lógicamente, tiene la expectativa de obtener otro empleo mejor remunerado y con mayor seguridad. En el momento en que obtiene una oferta que le garantiza eso, se va de ANTEL. De esa manera, perdimos dinero y tiempo en capacitar a alguien que no está ligado a la empresa porque se mantiene en un régimen de intermediación de mano de obra que no creemos sano en las áreas estratégicas de ANTEL. Nadie está pensando en contratar funcionarios para la limpieza o trabajadores a término para que se ocupen de la seguridad, del transporte o de tareas que no hacen a la esencia de la estrategia de ANTEL como empresa de telecomunicaciones.

En este momento tenemos tercerizadas áreas estratégicas y corremos el riesgo de preparar trabajadores para que luego pasen al servicio de otra empresa que compite con nosotros. Queremos salir de esa situación.

SEÑOR NOVOA.- Quiero hacer notar algo que comentó la señora Presidenta en el sentido de que normalmente toda disminución de tarifas genera una disminución inmediata de ingresos que eventualmente podría recuperarse con el aumento de actividad, pero que demora bastante tiempo. Por lo general, el tráfico demora en crecer a niveles que compensen la pérdida.

Si uno mide la evolución histórica de las tarifas de ANTEL -casi desde su creación-, en general, los aumentos de tarifas siempre estuvieron por debajo del IPC. Hubo una excepción en la crisis de 2002-2003, momento en que los aumentos de tarifa estuvieron por encima del IPC. Debo señalar que esa crisis pegó muy fuerte a ANTEL; fue la primera vez que tanto en celular como en red fija se notó una disminución en la cantidad de clientes. Los crecimientos sostenidos cayeron en ese período de manera violenta. Se han podido recuperar los valores, pero igual lleva su tiempo. Inclusive, esa recuperación implica que cualquier modificación de la tarifa hacia la baja representará una disminución de ingresos durante el año fiscal.

Por otro lado, hoy todos estamos de acuerdo en que las tarifas de telefonía básica son altas. Es más: si se bajaran, no necesariamente se obtendría un aumento de actividad. Por ejemplo, en agosto hubo una reducción de tarifas de larga distancia nacional; si comparamos el tráfico de llamadas del mes de setiembre de este año con el del año anterior, podremos observar que sólo hubo un incremento del 3%, frente a una rebaja del 15%. No hubo mayor variación.

De acuerdo con nuestros estudios, vemos que es mucho más dependiente el tráfico de larga distancia nacional del ingreso por hogar que de la tarifa. Eso implica que las tarifas estén casi en su techo; habría que bajarlas mucho para que la gente lo sintiera. La gente habla lo que puede y tiene cierto presupuesto para su gasto de comunicaciones. Digo esto para aclarar el efecto de una baja de tarifas; el beneficio no es inmediato. La empresa debe asumir un costo por la reducción de tarifas. Además, en este momento estamos sujetos a otras consideraciones para saber si podemos asumir los costos; de todos modos, ello no se va a reflejar en lo inmediato en un aumento de tráfico. Estaríamos contentos si pudiésemos recuperar en un año la disminución de ingresos, compensando la situación con un aumento de tráfico. Esa sería una medida comercialmente exitosa.

SEÑOR CUSANO.- Escuché atentamente la exposición de la señora Presidenta de ANTEL y la verdad es que sus intenciones se asemejan mucho a lo que es la actividad privada o una industria manejada por privados. Por tanto, mi pregunta es: ¿hay que ser eficientes o eficaces? Creo que la eficiencia debería ir de la mano de la eficacia.

De las palabras de la señora Presidenta se desprende que habría excedente de personal en algunas áreas y faltante en otras. Entonces ¿por qué no capacitamos a las personas que ya tenemos en la empresa para no tercerizar o depender a término de capacitar a algunas personas que luego se van?

En cuanto a las compras -sé que al respecto hay un proyecto en el Parlamento, aunque no he podido leerlo-, me gustaría que apuntáramos a trabajar estilo supermercado, con un sistema de reposición automática por los propios proveedores de la mercadería.. Eso sería mucho más sencillo, y no sé si puede ser contemplado en el proyecto que ustedes elevaron.

SEÑOR ABDALA (don Pablo).- Antes de formular dos o tres preguntas, quiero hacer una valoración de carácter general en términos de la ilustración que acabamos de recibir.

Me felicito de haber promovido esta instancia porque fue muy provechoso para todos recoger la información que el Directorio de ANTEL nos está proporcionando en la tarde de hoy. Aclaro que nuestro propósito inicial apuntaba a clarificar el alcance de algunos trascendidos y obtener información valiosa y de primera mano como la que estamos recibiendo. Naturalmente que después cada uno sacará sus propias conclusiones y aclaro que no hay ningún juicio de valor implícito en la convocatoria y tampoco en las consultas iniciales ni en las sucesivas, ya que simplemente se trata de consultas.

(Ocupa la Presidencia el señor Representante Longo Fonsalías)

——Después de lo que he escuchado, quisiera formular dos o tres preguntas bien concretas y en términos informativos. En el primer capítulo de su intervención, la señora Presidenta, al hacer referencia a las medidas que el Directorio está implementando en la búsqueda de la eficiencia, dijo como al pasar que la mejora de la eficiencia también tiene costos. Esto despertó mi curiosidad, y por eso le pediría si puede profundizar ese aspecto; me parece interesante saber cuáles son los términos económicos -si es que estamos hablando de esos costos- y cómo se entiende esa inversión en la búsqueda de la eficiencia.

Con relación a los proyectos a los que se refería la señora Presidenta -y acaba de consultar el señor Diputado Cusano- digo francamente que los desconocía y presumo que estén en la otra Cámara; tal vez estén en esta Cámara y me hayan pasado inadvertidos. Me resultaron de lo más interesantes y creo que deberíamos ayudar, en primera instancia, conociéndolos y analizándolos, y luego impulsándolos, en la medida en que encontremos acuerdos.

Me surge una duda en cuanto al régimen de compras, pero presumo por lo que se expresó -y esta es la consulta- que estamos hablando de mejoras o flexibilizaciones que se impulsarían en el marco del Estatuto actual, que es el del régimen de derecho público. Desde ese punto de vista en particular, en el caso del régimen de compras me aflora una primera duda de carácter constitucional. La señora Presidenta hablaba -lo comprendo y creo que es verdad- de la necesidad de que nuestras empresas públicas, y ANTEL en particular, puedan estar inmersas en un régimen de control posterior y no previo. Como todos sabemos, en materia de compras nuestra Constitución prevé la intervención preventiva del Tribunal de Cuentas, lo que no podría soslayarse por ley. Desde ese punto de vista, pediría alguna aclaración complementaria, a efectos de poder advertir si realmente estamos habilitados a dar pasos en ese sentido. Aclaro que no conozco el alcance del proyecto en el marco del régimen actual y aprovecho para preguntar cuál es el concepto o el talante que tiene el Directorio con relación a planteos que han partido de la propia entraña del Gobierno en cuanto a poder pasar directamente las empresas al régimen de derecho privado, lo que creo notoriamente solucionaría muchos problemas -por no decir todos-, porque no se pagaría el ICOME, estaríamos igualados en la aportación a las contribuciones a la Seguridad Social, no tendríamos un control previo del Tribunal de Cuentas y operaríamos en el régimen de las empresas privadas, donde ANTEL, naturalmente sería el accionista principal o exclusivo de esa empresa que operaría en el derecho privado. Esta es una pregunta concreta y tal vez se me conteste que no hay una posición tomada en el ámbito del Directorio; es una respuesta. Quisiera saber si se ha analizado el punto y si hay opinión al respecto.

Tanto por lo que señalaba la señora ingeniera Simón como por lo que expresó el doctor Carvalho queda claro que no hay un plan en términos concretos o específicos. No pretendía que lo hubiera y solo quería saber si existía o no, con plazos y metas en términos de determinar rebajas precisas y específicas, ya concebidas o predeterminadas con relación a la tarifa básica. Reitero la pregunta en estos términos: cuando ha trascendido que las tarifas de la telefonía fija podrían bajar en el curso de los próximos cinco años -no necesariamente en términos nominales o absolutos-, ¿acaso es en relación a los demás servicios, como por ejemplo los servicios competitivos? ¿Es en relación a alguna otra referencia u otro aspecto? En todo caso, ¿es el propósito de no aumentarlas en términos reales con relación a la inflación? ¿A qué se reduce o se concreta el propósito del Directorio? ¿Qué relación puede tener ese criterio de carácter tarifario con el aumento de agosto del 3,75% de la tarifa básica -no sé si será el último- y una rebaja en la interdepartamental y en las tarifas competitivas? ¿Este será el último aumento que se dará en términos de ajustar con relación a la inflación la tarifa básica, o es un propósito del Directorio, que después va a estar condicionado a las circunstancias y a la coordinación que claramente el Directorio de ANTEL realiza en el ámbito de la OPP con el Gobierno nacional y con la

conducción económica? Más allá de haber descartado que no hay un plan específico de rebajas pautado y con plazos concretos, si ya hay criterios definidos, pediría que apuntaran -sería una buena noticia- a que, por ejemplo, no aumentara más la tarifa básica por encima de las tarifas o servicios competitivos.

SEÑOR CHA.- Felicito al señor Diputado Pablo Abdala por haber propiciado este encuentro de discusión, de análisis, de reflexión y de información, que resulta tan importante y ha sido tan provocadora.

Quiero agregar que la iniciativa que maneja el Directorio de ANTEL tiene que ver con la contratación en términos de compra, de servicios y de personal a término, y en su momento fue pasible de análisis en el marco de la discusión presupuestal. Oportunamente se entendió que había que darle un carácter de discusión en otro ámbito; hoy mi sector político lo ha hecho proyecto de ley, y está pendiente de análisis de la bancada del Encuentro Progresista - Frente Amplio - Nueva Mayoría. Esperamos presentarlo a la brevedad como un proyecto de toda la fuerza política para que sea analizado con todos los colegas a nivel parlamentario. El proyecto se enmarca en los criterios que adelantaba el Directorio de ANTEL; es compromiso de nuestro sector propiciar en las distintas empresas públicas un proceso de generación de capacidad de mayor competitividad, de eficiencia, y colaborar desde el ámbito legislativo para que eso se consiga, es decir, empresas públicas que no solo puedan tener una tarifa más adecuada, sino avanzar en procesos de eficiencia, sobre todo en aquellas áreas sujetas a una competencia bastante importante en mercados que se han abierto en esas condiciones en nuestro país.

Quería, entonces, informar que el proyecto que se menciona no ha sido presentado sino que está en nuestra bancada. Creemos que va a ser de rápido trámite y que a la brevedad se tendrá la posibilidad de analizarlo en esta Comisión o en la que corresponda.

SEÑOR CUSANO.- Tal vez hubo un error de interpretación, pero dio la impresión de que el proyecto se había presentado al Parlamento y no a la fuerza política. Por eso hicimos las consultas.

SEÑOR CARVALHO.- Lo que está ocurriendo es muy lógico y razonable. El Directorio de ANTEL redactó los proyectos y los presentó por la vía correspondiente al Ministerio de enlace, que a su vez le dio curso al Ministerio de Economía y Finanzas y a la Secretaría de la Presidencia de la República. Al mismo tiempo, ese proyecto se difundió y fue tomado como una iniciativa política por sectores políticos que consideraron que, dada la urgencia del caso, era procedente incluirlo en la instancia presupuestal.. Y como eso no fue recogido por el Ministerio de Economía y Finanzas, se presentó como un proyecto aparte. De modo que actualmente tenemos el proyecto corriendo por dos vías. En la prensa de hoy aparece una declaración del Subsecretario del Ministerio de Economía y Finanzas, economista Bergara, diciendo que está a estudio el proyecto para todas las empresas públicas, no solamente para ANTEL. No adelanta la fecha en que sería presentado pero en las reuniones que tuvimos con el equipo económico se nos dijo que se estaba trabajando en un proyecto en el mismo sentido para todas las empresas públicas.

Al mismo tiempo, la iniciativa, que también fue recogida por la organización sindical y no solamente por determinados sectores, está iniciando su trámite en el Parlamento. De modo que en este momento el proyecto avanza por dos caminos, y supongo que en algún momento -que será el momento de la sanción, si es que ocurre- se encontrará la iniciativa del Poder Ejecutivo con los proyectos que hayan surgido en la esfera parlamentaria. De esta manera se podrá legislar, que es en definitiva lo que nos interesa para levantar las restricciones que estamos soportando.

Con respecto a las compras, todo es muy sencillo. El proyecto incluye a las compras que realice ANTEL en el régimen de excepción al procedimiento de licitación pública que está previsto por el TOCAF. Es decir, agrega un literal S) de excepciones al procedimiento de licitación pública, lo cual supone la intervención preventiva del Tribunal de Cuentas para verificar que existan fondos en el presupuesto del Ente para efectuar esa operación y todo el control a posteriori que es el que se hace habitualmente en las compras del Estado. Lo que está evitando es específicamente el procedimiento de licitación que en algunos casos es inadecuado, porque el mercado nos está reclamando un modelo de terminal que tiene determinadas prestaciones y convocar a una licitación pública para adquirir algo que nuestra competencia tiene y nosotros no, nos deja prácticamente fuera del mercado.

Además está el tema de los recursos administrativos porque, como todos sabemos, en muchos casos los oferentes que han sido descartados en un proceso licitatorio recurren -en defensa de sus derechos amparados por la Constitución y por la Ley- a presentar recursos que dilatan el trámite. De hecho, el promedio de las licitaciones de ANTEL está entre doce y trece meses -algunas llevan tres meses y otras tres años-, y esto realmente complica a la empresa. Si tuviéramos la posibilidad de recurrir al procedimiento de compra directa, seguramente estaríamos llegando a acuerdos con las empresas para adoptar un sistema de aprovisionamiento mucho más rápido que el que tenemos actualmente. En materia de telefonía celular no tiene sentido acumular stock, o sea, hacer compras de un modelo determinado por una cantidad superior a la que el mercado puede absorber en un plazo lo suficientemente rápido como para que cambie la tendencia y aparezca un modelo que ofrece una prestación mejor, con un diseño distinto. Es decir que debemos tener la capacidad y la flexibilidad para adaptarnos a lo que el mercado nos pide; si no, estamos fuera. Yo podría hacer una licitación, comprar medio millón de celulares y lógicamente después quedarían anticuados. No tenemos ni debemos tener, porque sería incurrir en pérdidas, la capacidad de stockear modelos; lo que necesitamos es flexibilidad para poder adaptarnos al gusto de nuestros clientes a quienes tratamos de servir.

SEÑORA SIMÓN.- El Vicepresidente contestó la parte que yo quería que contestara, lo hizo con total precisión jurídica y dejó en claro qué cosas estarían cambiando y cuáles no. Es un proyecto de agilización que permite hacer cosas en tiempo.

Aquí se ha dicho algo que me parece muy adecuado y es que pudiéramos tener una especie de cuenta abierta con un determinado fabricante al que le dijéramos: a lo largo del año le vamos a comprar determinada cantidad de insumos y le iremos haciendo pedidos a medida que los precisamos y usted pone a nuestra disposición cosas distintas. El ejemplo de los terminales es típico pero también podría ser para otras cosas. No sé si una vía así estaría habilitada jurídicamente; por ahora, lo que proponemos es mucho más modesto, se trata de una excepcionalidad que llega a la letra S en el TOCAF. La idea la hemos pensado y a mí me parece excelente tener una especie de cuenta corriente.

Quiero decirle al señor Diputado Cusano que sí, la eficiencia tiene que estar de la mano de la eficacia. De repente yo puse el énfasis en la eficiencia porque estábamos hablando de tarifas, de costos y de balances de la empresa pero ANTEL no deja de lado la eficacia ni se olvida de que es una empresa que tiene que aspirar a finalidades sociales. De dos mil ochocientos centros educativos públicos hay mil cuatrocientos que están conectados vía ADSL para que se tenga una democratización en el acceso a la información. Lo que también digo es que esos costos deberían quedar explícitos en un balance y establecer que son una contribución al bienestar social. A causa de una formalidad que debe cambiarse, en este momento esos costos aparecen como gastos de ANTEL. Figura de la misma manera el gasto en los centros educativos que si ponemos propaganda en un partido de fútbol, y no es lo mismo; deberían aparecer como una contribución al bien social. También tenemos que revisar cómo se califican los distintos costos y se consideran desde el punto de vista social. Esto no es cuestión de cantidades sino de en qué renglón de la calificación deberían aparecer.

Aquí también se ha hablado de la recapacitación de los funcionarios y puedo informar que se ha hecho. Si se pudieron crear secciones enteras nuevas sin ingresos no fue solo tercerizando, fue también reciclando y recapacitando. Sin ir más lejos, hay un ejemplo que es muy fuerte, el de la sustitución de las centrales electromecánicas. Estas centrales tenían muchos elementos móviles y debía haber personal de mantenimiento continuamente sustituyendo elementos que se rompían, puliendo los contactos y haciendo mantenimiento preventivo. Con la aparición de las centrales electrónicas todo ese personal quedó sin trabajo y no se perdió, se lo reabsorbió en tareas útiles para la empresa, en muchos casos en la comercialización. Pero la capacidad de reciclado es limitada, no cualquiera es capaz de hacer cualquier cosa. Además, en la empresa tenemos una edad promedio cercana a los 48 años, incluyendo personal que debe subir a torres, bajar a cámaras subterráneas y hacer zanjas. Entonces, lamentablemente, tampoco el personal es tan dúctil.

Esto me lleva a los costos o inversiones en la mejora de la eficiencia. Uno de ellos son los retiros anticipados, que deben ser negociados con justicia y con consentimiento de ambas partes. En algún momento se hizo una especie de apertura, el que quería se retiraba incentivadamente y esto a las empresas les redundó en un perjuicio, no en un beneficio. Hay que hacerlo en forma dirigida, dentro de determinada sección u ofreciendo la posibilidad a una persona en especial. Esto tiene que ser visto como una inversión porque después la empresa queda más eficiente. También hay un costo de la mejora de la eficiencia en la capacitación que debe entenderse como una inversión.

En cuanto al derecho privado, puedo decir que el Directorio no tiene posición, solo están las iniciativas concretas que se han presentado hasta ahora.

Sobre los propósitos y criterios en relación con la política tarifaria digo que hay un propósito claro, no hay un cronograma, y ese propósito sí está condicionado a un programa financiero de país. Esperamos que esas condiciones sean lo más flexibles posible y que se nos dé el mayor margen de acción para poder mejorar el servicio, su difusión, su accesibilidad y su llegada a los ciudadanos.

SEÑOR ABDALA (don Pablo).- Creo que le restaría una sola expresión a la información de la señora Presidenta en este último aspecto. Queda claro que hay un propósito definido y que está condicionado, y como estamos hablando de la tarifa básica, entiendo que está referido a ella. Quisiera saber a dónde apunta específicamente ese propósito. Más allá de que pueda desprenderse de la exposición que hemos escuchado, quisiera que se definiera concretamente en qué se resume.

SEÑORA SIMÓN.- Nos estábamos refiriendo a la tarifa básica. El propósito es no aumentarla sino disminuirla en términos reales.

Quisiera hablar un poco de las comparaciones -me parece importante conversarlo en este ámbito- que a veces se hacen entre tarifa básica y servicios en competencia. Se dice: "ANTEL aumentó la tarifa básica y no los servicios en competencia". Eso en general es cierto. Cuando hubo que hacer algún aumento se hizo más bien en la telefonía básica, porque los servicios en competencia no se podían arriesgar, si bien en el fondo todo está en competencia.

Desde que hay un servicio sustitutivo ya no es cierto que la telefonía básica esté tan inmune, porque uno puede sustituir un teléfono común por un celular, pero hay áreas en que la competencia es más agresiva. La conclusión que se saca es demasiado esquemática. La gente dice: "Siendo que aumenta la tarifa básica, en la que no hay competencia" -sí la hay, pero estoy repitiendo un discurso que hemos leído muchas veces- "y no aumentan las que están en competencia, ergo, la competencia es buena, sana".

La competencia puede ser sana por muchos motivos, pero ese silogismo no es lógico; está mal hecho. Para cumplir con un programa hay que hacer algún aumento -siempre ha sido por debajo del IPC, salvo en las excepciones que nombró el ingeniero Novoa- y si no se puede hacer en un área hay que hacerlo en otra. Es un propósito muy firme de este Directorio no aumentar más en telefonía básica porque es un servicio que, en general, involucra a una fracción de la población que tiene ingresos humildes.

Por supuesto que hay empresas que también tienen muchísima telefonía básica, pero no es exclusiva. Tampoco es falso que haya muchas personas humildes que tienen teléfono fijo por una cuestión de seguridad, de garantía de su bienestar. Inclusive, hay una cantidad importante de clientes que no gastan más de los cincuenta cómputos que están incluidos en la tarifa básica mensual, que es el costo fijo que uno paga por tener teléfono. Se trata de gente que se cuida muy bien de no gastar más que esos cincuenta cómputos, lo que quiere decir que está en el límite de sus posibilidades, y por eso nos parece políticamente importante no incidir allí. Ese es un propósito muy claro y que sí está condicionado; soy absolutamente franca.

SEÑOR CUSANO.- La capacitación por obligación no es un gasto sino una inversión. Está estimado que tres mil horas al año cada ciento cincuenta personas es el ideal de capacitación. Una salida elegante para que los costos estén representados en la realidad es tomarlos por el lado de la responsabilidad social. Hoy en día la responsabilidad social está siendo una obligación de todas las empresas del mundo, incluyendo las estatales. Así que por ese lado puede ser que no figure como un gasto de ANTEL sino como una responsabilidad social, porque eso determina qué es lo que uno va a aplicar por año a la sociedad.

SEÑOR ABDALA (don Pablo).- Me consta que en el período pasado -no sé si viene de antes- se impulsó un programa que se denominaba de conectividad educativa. La señora Presidenta hizo referencia directa o indirectamente al tema. Quisiera saber si el Directorio actual -había rumores de que ese programa se había suspendido- lo ha prolongado, reformulado o si lo tiene a estudio. ¿Cuál es la situación con relación a ese tema? Me consta que era un programa bien interesante, en el sentido de

que permitía reducir la brecha digital y llegar prácticamente a un millar de centros educativos en todo el país.

SEÑOR SALDÍAS.- El programa de conectividad educativa fue una experiencia muy interesante, porque permitió llegar a numerosos centros educativos con los enlaces de ANTEL para establecer la conexión. A través de financiamientos externos se pudo realizar la capacitación de los docentes y el mantenimiento de los sistemas, de los equipos. O sea que fue un programa sumamente interesante.

Lo que ocurrió fue que los fondos externos se agotaron y a partir de eso empezaron a existir dificultades para mantener en pleno servicio el programa. ANTEL continuaba manteniendo e instalando los sistemas, pero ANEP no podía seguir instalando los equipos en los centros y formando los cuerpos docentes que los pudieran aprovechar.

A partir allí el programa prácticamente se detuvo. En estos momentos estamos negociando con ANEP para renovar el programa, estableciendo un nuevo acuerdo a fin de mantener su continuidad. Es importante que la fórmula nueva que surja asegure el sustento del programa; es decir, que no se caiga cuando falten los fondos que provengan de un proyecto particular

Debemos tener la inteligencia adecuada para generar programas que sean sustentables para que todos nuestros estudiantes puedan aprovechar los beneficios del proyecto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me parece muy importante lo que dijo la ingeniera Simón con respecto al mantenimiento de la tarifa básica para los sectores de menores recursos. Esa es una buena señal. Me consta que hay una cantidad de ciudadanos del país que tienen el teléfono como un servicio esencial y lo utilizan para casos puntuales.

En nombre de la Comisión, agradezco la presencia del Directorio de ANTEL y les reitero mis disculpas por llegar tarde.

Se levanta la reunión.